

EURO TRANCIATURA Banco de Inversión										PROCEDIMIENTO										Fecha de elaboración: 07 Julio 2020 Nivel / Fecha de revisión: 4 (23/06/2022) Fecha de efectividad: 27 Junio 2022 Elaboró: Gerente de Ventas y Coordinador de Ventas Revisó: Coordinación de Ventas Aprobó: Director General									
P1401 - Desarrollo de negocios																													
Objetivo: Concretar un acuerdo de compra-venta a través de una valoración económica de los requisitos del cliente. Alcance: Productos para la industria de giro automotriz e industrial. Definiciones: Equipo Multidisciplinario: Personal de Finanzas, comercio exterior, compras, ingeniería, planeación y logística, tráfico, calidad, SGI, recursos humanos, TIC´s, producción, innovación, manufactura, dirección, proveedores externos, clientes. Documentos de referencia: IATF 16949:2016, ISO9001:2015, ISO14001:2015, requerimientos específicos de clientes y requerimientos legales																													
Para #	Iniciador	Documento	Actividad	Op. Manual	Decisión	Subrutina	Tratado	Almacenamiento	Conector interno	Conector de página	Procedimiento	Responsable	Plan de reacción	Documentación relacionada (Formatos, instrucciones, manuales, documentos adicionales, etc)															
1											Requisición de cotización de cliente o interna (RFQ) -Proyecto Nuevo -Cambio de ingeniería Nota: Si la requisición de cotización llega a otras áreas, éstas las deben canalizar al Coordinador de Ventas o Ingeniero de Ventas o Gerente de Ventas	Cliente u otras áreas de la organización		E-mail, portal de cliente, medios digitales de cliente.															
2											Recibir información de parte de cliente para hacer una cotización de proyecto nuevo o cambio de ingeniería. En caso de ser cambio de ingeniería, la información puede llegar de otra área de la empresa. *Para cotización budgetaria de nuevo proyecto, se debe recibir de preferencia la siguiente información y documentos de la(s) parte(s) a cotizar: -Dibujos -Volumenes -Especificaciones de Materia(s) Primas(s) -Archo, peso, si de ciudades si es heramental de transferencia. Para cotización de cambio de ingeniería, se debe recibir la descripción del cambio y toda la información pertinente o necesaria ya sea del cliente y/o del área de la empresa que recibió la requisición y/o del ingeniero de producto a cargo del cambio de ingeniería.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas.		E-mail, portal de cliente, medios digitales de cliente.															
3											*Dar de alta la requisición de cotización en el F1402 Sumario de cotizaciones (New Project or Engineering Change) (Después de definir el tipo de RFQ, llenado obligatorio mínimo de las columnas indicadas como "Mandatory to fill") Nota: Los prototipos serán considerados como un cambio de ingeniería. Todo lo que no sea un nuevo proyecto es un cambio de ingeniería. Dentro de una requisición de cotización de un nuevo proyecto pueden requerirse prototipos.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas.		E-mail, portal de cliente, medios digitales de cliente. F1402 Sumario de cotizaciones (Después de definir el tipo de RFQ, llenado obligatorio mínimo de las columnas indicadas como "Mandatory to fill")															
4											¿La organización decide proceder con la cotización budgetaria? Definir en el formato F1402 Sumario de cotizaciones (Llenado obligatorio de la columna: "ETM to proceed with the RFQ? Yes/No") Criterio de decisión: la organización puede decir no si adelante porque la RFQ no fue del interés de la compañía o porque no hay recursos (de cualquier índole) para hacer la cotización budgetaria.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1402 Sumario de cotizaciones (Llenado obligatorio de la columna: "ETM to proceed with the RFQ? Yes/No")															
5											Fin del proceso P1401																		
6											Llenar formato F1412 Pre-factibilidad Dependiendo si es un nuevo proyecto o cambio de ingeniería, el equipo multidisciplinario debe llenar la hoja correspondiente del formato F1412 Pre-factibilidad (Llenado obligatorio). Nota: Se da acceso a la carpeta correspondiente al equipo multidisciplinario para que lo llenen directamente. La información necesaria dependerá de si es un proyecto nuevo ó un cambio de ingeniería.	Equipo multidisciplinario		F1412 Pre-factibilidad (Llenado obligatorio).															
7											Recibir información del equipo multidisciplinario para proceder con la cotización budgetaria	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1412 Pre-factibilidad.															
8											¿Está completa la información del formato F1412 Pre-factibilidad ?	Equipo multidisciplinario																	
9											Fin del proceso P1401																		
10											Emisión de oferta budgetaria al cliente	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1403 Oferta (Llenado obligatorio)															
11											¿El cliente está interesado en darnos el AWARD? Definir en el formato F1402 Sumario de cotizaciones (Llenado obligatorio de la columna: "Is customer willing to give us the AWARD? Yes/No") Fin del proceso P1401	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1402 Sumario de cotizaciones (Llenado obligatorio de la columna: "Is customer willing to give us the AWARD? Yes/No")															
12											Llenar formato F1404 Feasibility to quote. Dependiendo si es un nuevo proyecto o cambio de ingeniería, el equipo multidisciplinario debe llenar la información correspondiente del formato F1412 Pre-factibilidad (Llenado obligatorio). Nota: Se da acceso a la carpeta correspondiente al equipo multidisciplinario para que lo llenen directamente. La información necesaria dependerá de si es un proyecto nuevo ó un cambio de ingeniería.	Equipo multidisciplinario		F1404 Feasibility to quote.															
13											¿Se requiere el llenado del(los) formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente para cerrar la factibilidad del proyecto antes del AWARD?	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		Formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente															
14											Llenar y recopilar firmas del(los) formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente.	Gerencia de Manufactura y/o Ingenieros de manufactura		Formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente															
15											Antes de la aceptación del AWARD de un proyecto: Recopilar firmas como lo indica el formato F1404 Feasibility to quote y dar de alta escaneado en carpeta correspondiente de la requisición de cotización. La información necesaria depende si es un proyecto nuevo ó un cambio de ingeniería. En caso que aplique, recibir lleno y firmado el(los) formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas o Equipo multidisciplinario		F1404 Feasibility to quote (Llenado obligatorio) Formato(s) particular(es) requerido(s) por el cliente.															
16											¿Se debe modificar la oferta budgetaria?	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas																	
17											¿Cliente acepta la oferta budgetaria como oferta final?	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		Email, portal de cliente ó medio digital.															
18											Revisión de oferta budgetaria y enviar a cliente como oferta.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1403 Oferta (Llenado obligatorio)															
19											¿Cliente acepta la oferta como oferta final?	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1403 Oferta (Llenado obligatorio)															
20											Recibir Award del cliente cuando es un nuevo proyecto o aceptación del cliente para llevar a cabo el cambio de ingeniería. En caso de que el cliente acepte el cambio de ingeniería, el Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas, debe informar al líder del cambio de ingeniería en ETM.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1403 Oferta (Llenado obligatorio) Email o medios de comunicación usados por la compañía															
21											Fin del proceso P1401	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas																	
22											Enviar lista de equipos propiedad del cliente (si aplica) a Ingeniería. Especificar el método de pago (Amortización ó Pago con PO directa)	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		Opciones: Power point durante la junta de Kick off, Excel via email o medios de comunicación usados por la compañía.															
23											¿La aceptación de cotización fue para un nuevo proyecto ó para un cambio de ingeniería?	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas																	
24											Si la aceptación del cliente es para llevar a cabo un cambio de ingeniería cotizado, seguir proceso P0502 Cambios de Ingeniería.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		P0502 Cambios de Ingeniería.															
25											Llenar F1401 Checklist y Análisis de Riesgo (Etapas 0 para pasar etapa 1)	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Equipo multidisciplinario		F1401 Checklist y Análisis de Riesgo (Llenado obligatorio)															
26											¿Se necesita plan de acción?																		
27											Crear plan de acción para mitigación de riesgos de fase 0	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1401 Checklist y Análisis de Riesgo (Llenado obligatorio)															
28											Recopilar firmas como lo indica el formato F1401 Checklist y Análisis de Riesgo (Etapas 0 para pasar etapa 1) y dar de alta escaneado en carpeta correspondiente de la requisición de cotización.	Coordinador de Ventas o Gerente de Ventas o Ingeniero de Ventas		F1401 Checklist y Análisis de Riesgo (Llenado obligatorio)															
29																													

HISTORIAL DE REVISIONES			
Nº	Descripción del cambio	Revisó	Fecha
0	Entidad inicial	Magaly Pavón	07 Julio 2020
1	Cambio de código de formatos	Magaly Pavón	08 Mayo 2021
2	Actualización de formatos, se eliminan los siguientes: F1405 Cálculo del peso de aluminio de placa F1406 Cálculo de precio de inspección de aluminio F1407 Cálculo de precio de inspección de aluminio F1408 Cálculo de Precio Blank And Natch (Set) F1409 Cálculo de Precio Blank And Natch (Estator) F1410 Cálculo de Precio Blank And Natch (Rotor)	Coordinador de Ventas	25 Abril 2022
3	Se revisa procedimiento y se adecúa a las actividades actuales. Se indica formato de "Llenado obligatorio" Se elimina el formato F1409 Solicitud de cambio de ingeniería y formato F1411 Guía APOP fase 0 Se agrega formato F1412 Pre-Factibilidad	Gerente de Ventas y Coordinador de Ventas	21 Junio 2022
4	Se ajusta formato para efectos de forma.	Gerente de Ventas y Coordinador de Ventas	29-jun-22